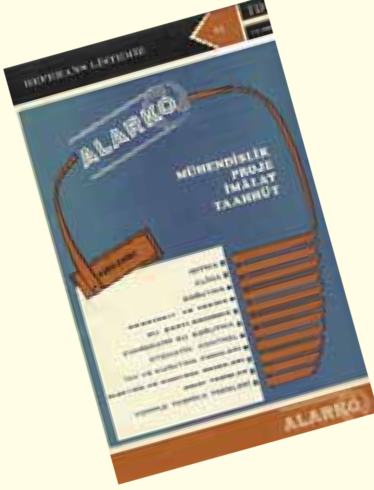
Alarko'nun Kuruluşuna Doğru Adım Adım...

1967... "Referans Listemiz"



Alarko 1 Ocak 1969 tarihinde yayınladığı *"Referans Listemiz"* broşüründe çalışma alanlarını "Mühendislik", "Proje", "İmalat"ve "Taahhüt" olarak açıklamıştı. Aynı broşürde çalışma konuları şöyle belirtilmişti: Isıtma, Klima, Soğutma, Akaryakıt ve Yakma, Su Şartlandırma, Evaporatif Su Soğutma, Otomatik Kontrol, Tav ve Kurutma Fırınları, Elektrik ve Kontrol Panoları, Sınai Tesisler, Komple Fabrika Tesisleri. 2006 yılında Alarko ikisi dışında hala bu konularda çalışıyor. Doğal olarak aradan geçen süre içinde listeye yeni eklenen konular var.



İnşaat ve Tesisat İşleri referans listesinde yer alan işlerin birisi dışında hepsinin kamudan alınmış ihaleler olduğu görülüyor. Bunların arasında SSK Balıkesir, Elazığ, Bakırköy Doğumevi var. Diğerleri Adana Devler Hastanesi, Selimiye Kışlası, İstanbul'da Sağlık Bakanlığı Depo İnşaatı, Bakırköy Suni Tohumlama İstasyonu, Kütahya HKK Hamam ve Çamaşırhane inşaatı. Tek özel iş Alarko'nun kendisine ait "ısıtma ve klima fabrikası". Projelerin tutarı 780.000 - 10.000.000 lira arasında değişiyor.

Komple tesisat işleri listesinde ise, aralarında Manifaturacılar Çarsısı, Arçelik Çayırova Fabrikası, Türk-Siemens Kablo Fabrikası, Çelik Halat Fabrikası, Türk Kablo Fabrikası, Işık Lisesi ve Coca Cola Fabrikası gibi özel ve çoğunluğu endüstriyel bir liste çıkıyor. Listedeki kamusal işler ise Deniz ve Kara Harp Okullarının Kapalı Yüzme Havuzları, İstanbul Opera Binası, Merkez Bankası Genel Müdürlüğü. En büyük proje 3.200.000 lira ile Manifaturacılar Çarşısı.



1954 yılı... Üzeyir Garih Carrier'da çalışıyordu. Üç senelik mühendisti, 1,5 yıla yakın iş deneyimi edinmişti.

Çalıştığı işte tasarım, üretim, montaj konularının yanı sıra piyasa deneyimi elde etmiş ve oldukça geniş bir çevre edinmişti. Şirket anonime dönüşmüş, şirket içinde arkadaşları ve başkan tarafından görünür bir değer kazanmıştı.

Durum Muhasebesi

Üzeyir Garih içinde bulunduğu durumu şöyle değerlendiriyordu: *"1950'lerin ilk yarısında çok boş olan Türk sanayi piyasası ısıtma-soğutma-klima hususunda iş yapma heyecanına sahip bilgili müteahhitlere adeta kucak açtı"*.

Bu ortamda Üzeyir Bey'e de sağdan soldan "Ayrıl, sana doğrudan iş verelim" teklifleri gelmeye başlamıştı.

Bu koşullarda bir durum muhasebesi yapmaya karar verdi ve şu şonuçlara ulaştı:

"Şirketteki gelirimin akranlarıma göre oldukça yüksek olması bende ayrılma konusunda hafif bir tereddüt uyandırıyordu.

"Ancak en önemli tereddütüm mali konulardaki bilgisizliğimin bilincinde olmamdı".

Serbest Çalışma Kararı

Üzeyir Bey, bir süre düşündükten sonra serbest çalışma yönünde karar verdi ve bir strateji oluşturdu:

"Altı ay içinde mali ve muhasebe konularında entansif bir çalışma ile bilgi sahibi olacaktım.

"Birikmiş sermayem olmadığına göre tüm olanak ve teklifleri rasyonel bir şekilde bu süre içinde değerlendirecektim.

"Mevcut işimi kesin olarak aksatmayacak ve mevcut işimde en üstün randımanı vermeye devam etmeye çalışacaktım.

"Şirketime kesinlikle rakip olmayacak, teklif verdiği veya takip ettiği işlerle ilgilenmeyecektim.

"Ayrılma kararımı kimseye söylemeyecektim.

"Ayrılana kadar ve ayrıldıktan sonra eski şirketime vefalı ve sadık kalacaktım."

Üzeyir Bey aldığı bu kararları uyguladı ve ilk iş olarak Türkiye'de Amerikan Lisan ve Ticaret Dershanesi ismiyle tanınan YMCA'nın gece kurslarına katılarak muhasebeyi öğrenmeye başladı.

Bu sırada tüm hayatını değiştirecek ve geleceğini çizecek bir kişiyle tanıştı. Bu kişi yaşamının sonuna kadar ortak olacağı İshak Alaton'du.



Üzeyir Garih ve İshak Alaton. 1954 yılında başlayan dostlukları iş ortaklığına dönüşerek Alarko'nun kuruluşunu ve ömür boyu sürecek bir dostluğu hazırladı.

İshak Alaton'la Tanışma

Üzeyir Bey şirketinden ayrılıp bağımsız çalışma yolunda adım ilerlerken o sırada İsveç'ten Türkiye'ye kesin dönüş yapan İshak Alaton ile tanıştı. Bu karşılaşma gelişmeleri hızlandırdı.

İshak Alaton İsveç'te çalışmıştı ve orada öğrendiği klima konusunda serbest çalışmak istiyordu. Bu sırada sanki kader ikisinin ortak olması için yolları açıyordu.

İshak Bey bu sırada başka bir arkadaşıyla iş kurmak üzere anlaşmıştı. Ancak arkadaşı kişisel nedenlerle ortaklıktan son anda vazgeçince İshak Bey Üzeyir Bey'e ortaklık önerdi.

Üzeyir Bey bundan sonraki gelişmeleri şöyle anlatıyor: *"Bana ortaklık teklifinde bulundu. Paramız yoktu. Ancak o günlerde taahhüt müşteri tarafından finanse edilen bir işti. Bizlere de cesaret veren bu husustu. Bireysel çevremizin, işbilir namımızın, güvenirliğimizin piyasada bize bir satıcı kredisi yaratacağından emindim. Teklifi derhal kabul ettim. El sıkıştık".*

Üzeyir Bey, ertesi gün durumu çalıştığı işyerinde başkana açıklar; *"Beni dikkatle dinledi. Üzüldüğü belli idi. Kararım kesin değilse bana bedelsiz olarak şirketin yüzde 2 oranındaki hissesini vermeyi teklif etti. Kararımın kesin olduğunu bildirince, 'Başarılı olacağınızdan eminim. Şirketim için üzgün, senin için memnunum. Belli olmaz bir gün rakip oluruz. İyi bir mühendis ve iyi bir iş adamı adayısın. Biraz muhasebe öğrensen iyi olur'dedi".*

Üzeyir Bey kapıyı kapatıp işyerini terk ederken önünde yeni bir gelecek açılıyordu.

Bu durumu şöyle değerlendirecekti: *"Ön gördüğüm strateji zamanında uygulanmıştı. Basit, ilkel muhasebe bilgimin ve eski şirketime dürüst davranmış olmamın mükafatını hayatım boyunca gördüm".*